

Regole di condotta Amway

Amway

Content

Sezione 1
Introduzione 3

Sezione 2
Glossario dei termini 4

Sezione 3
Diventare un Amway Partner 8

Sezione 4
Responsabilità generali degli Amway Partner 10

Sezione 5
Ulteriori responsabilità e obblighi degli sponsor 15

Sezione 6
Protezione delle linee di sponsorizzazione 17

Sezione 7
Materiale di supporto all'attività (BSM) 23

Sezione 8
Presentazione dell'attività Amway e del Core Plan 24

Sezione 9
Utilizzo della proprietà intellettuale di Amway
– marchi e opere protette da copyright 24

Sezione 10
Decesso di un Amway Partner e successione del codice Amway 25

Sezione 11
Violazione del contratto: procedure, sanzioni 26

Sezione 12
Conformità contrattuale 27

Sezione 13
Disposizioni sulla risoluzione o il mancato rinnovo del contratto da Amway Partner 28

Sezione 14
Comitato Internazionale per il Riesame 29

1.1 Contratto

Amway e i suoi Amway Partner hanno una relazione contrattuale vincolante.

Le Regole di Condotta Amway riportano i termini e le condizioni dello svolgimento dell'Attività Amway e definiscono i diritti, i doveri e le responsabilità di ciascun Amway Partner. Unitamente alle Policy e agli Standard aggiuntivi di Amway, le Regole di Condotta costituiscono parte integrante del Contratto dell' Amway Partner e sono espressamente incluse, come parte del predetto contratto, tramite riferimento nel Contratto che i nuovi Amway Partner sottoscrivono e presentano ad Amway, ovvero la Domanda di Nomina a Amway Partner.

Tutti gli Amway Partner devono osservare l'obbligo della buona fede e correttezza nelle transazioni, conformemente a quanto disciplinato dai termini del Contratto dell' Amway Partner.

1.2 Oggetto del Contratto dell' Amway Partner

In base al Contratto dell'Amway Partner, l' Amway Partner ha il diritto di comprare prodotti per consumo personale, di promuovere i prodotti e i servizi Amway a scopo di vendita, ha l'opportunità di sponsorizzare altri Amway Partner, di guadagnare bonus e altri compensi nell'ambito del Core Plan e può ottenere qualifiche e riconoscimenti. L'idoneità all'ottenimento dei riconoscimenti, compensi e premi, è subordinata alla conformità ai termini del Contratto dell'Amway Partner, comprese le Regole di Condotta e le Policy di Amway.

1.2.1 Clausole contrattuali dell'Amway Partner

L'Amway Partner, sulla base del Contratto sottoscritto, ha il diritto di comprare prodotti per consumo personale e di promuovere la vendita dei prodotti e servizi Amway, così come di sponsorizzare altri Amway Partner e di registrare clienti sul sito www.amway.it. L'Amway Partner non comprerà prodotti Amway per rivenderli.

1.3 Clausola di divisibilità

Ove possibile, le disposizioni delle presenti Regole di Condotta devono essere interpretate in modo da essere valide ai sensi della legge applicabile. Tuttavia, se una o più disposizioni di queste Regole di Condotta dovessero risultare non valide, illegali o inapplicabili, in tutto o in parte, il resto di tali disposizioni e le presenti Regole di Condotta, le Politiche Commerciali e gli Standard di Amway rimarranno in vigore a tutti gli effetti come se tale disposizione non valida, illegale o inapplicabile non fosse mai stata contenuta nel presente documento. Inoltre, in tal caso le parti dovranno modificare la disposizione o le disposizioni non valide, illegali o inapplicabili o parte di esse e/o concordare una nuova disposizione in modo tale da riflettere, per quanto possibile, lo scopo della disposizione o delle disposizioni non valide, illegali o inapplicabili.

1.4 Nulla di quanto contenuto nel presente documento potrà pregiudicare i diritti di un Amway Partner di avvalersi delle tutele di Legge alle quali l'Amway partner non può rinunciare.

Nota:

le regioni CLOS/SLOS sono considerate un unico mercato Amway ai fini delle seguenti Regole di Condotta Amway:

Regola 3.2 (Amway Partner Coniugati)

Regola 3.3 (Requisiti per diventare Amway Partner)

Regola 6.4 (Nuova Domanda di Nomina sotto un nuovo Sponsor)

Regola 6.5 (Vendita dell'Attività Amway)

Regola 6.6 (Fusioni e Unioni di Attività Amway)

Regola 6.7 (Regola dell'Attività unica)

Amway

Filiale Amway del Paese in cui l'Amway Partner svolge la propria Attività Amway, AMWAY Italia S.r.l. - o tutte o alcune delle filiali mondiali Amway, a seconda del contesto.

Amway Core Plan (Piano di Vendite e Marketing Amway)

Sistema utilizzato per calcolare bonus, premi o provvigioni e riconoscimenti per gli Amway Partner, assegnati sulla base delle vendite dei prodotti, secondo quanto descritto nella documentazione ufficiale Amway.

Amway Corporation

Amway Corp., 7575 East Fulton Street, Ada, Michigan 49355, USA, o qualsiasi sua società controllante, controllata o affiliata, a seconda del contesto.

Amway Partner

Persona/entità giuridica la cui Domanda di Nomina a Amway Partner è stata accettata da Amway e che ha ricevuto l'apposito tesserino di riconoscimento da questa fornito. Un Amway Partner è un collaboratore autonomo e indipendente / Intermediario che promuove la vendita di Prodotti Amway, non un rappresentante commerciale, broker o dipendente di Amway.

Amway Partner regolarmente abilitato (in "good standing")

Per poter beneficiare dei vantaggi discrezionali come Core Plus^{+}, FAA e Incentivi viaggio, gli Amway Partner devono dimostrare costantemente di essere in "good standing", come definito dalla Good Standing Policy per l'Europa.

Amway Partner sponsorizzato personalmente

Amway Partner che è stato sponsorizzato nell'Attività Amway direttamente da un altro Amway Partner (prima linea).

Anno di Performance dell'Amway Partner

L'anno di Performance dell'Amway Partner Amway inizia il 1° settembre e termina il 31 agosto dell'anno successivo.

Area Economica Europea (EEA)

Significa tutti i paesi che partecipano al mercato unico, il cui elenco è disponibile all'indirizzo www.europa.eu.

Attività Amway

I prodotti, il marketing, il supporto e il sistema di compensi offerto da Amway, conformemente a quanto previsto dal Contratto dell'Amway Partner.

Award Volume

La somma di tutti i volumi degli Amway Partner non qualificati nel gruppo.

Bonus, compensi o provvigioni

Pagamenti da parte di Amway ad un Amway Partner, conformemente al Core Plan (Piano di Vendite e Marketing Amway), in funzione delle vendite dei prodotti Amway da parte dell'Amway Partner e del suo gruppo.

Bonus di rendimento, premio attività

Bonus mensile guadagnato da un Amway Partner che abbia raggiunto un livello di VP di gruppo, secondo quanto stabilito dal programma dei Bonus di rendimento.

Bonus Leader Internazionale, Premi

Bonus, premio o provvigione mensile guadagnata da uno Sponsor Internazionale per la sponsorizzazione di Amway Partner qualificati in un altro mercato, conformemente a quanto specificato nel Core Plan (Piano di Vendite e Marketing Amway).

Cliente finale

Una persona fisica / persona giuridica, che acquista prodotti da Amway; questo non include alcun Amway Partner o coniuge di un Amway Partner.

Codice Amway

Attività commerciale come identificata dal codice dell'Amway Partner e dal Contratto

Collaboratore

Persona indicata nella Domanda di Nomina che partecipa a tutti i programmi di riconoscimento e iniziative promozionali previsti da Amway. Ai collaboratori non è concesso svolgere alcuna attività di promozione e vendita dei prodotti Amway, né di sponsorizzazione di potenziali Amway Partner. Nel caso in cui il collaboratore volesse presentare domanda per ottenere un proprio codice da Amway Partner, dovrà dimettersi dal ruolo di collaboratore presentandone immediata comunicazione scritta ad Amway Italia. Dopo sei mesi potrà presentare domanda per diventare Amway Partner, così come disciplinato dalla Regola 6.4 e successive. Nello svolgimento della sua attività di collaboratore di un Amway Partner, il collaboratore si impegna a non ledere gli interessi e la reputazione di Amway e a rispettare le presenti Regole di Condotta.

Comunicazioni Digitali

Per comunicazioni digitali in queste Regole si intendono le trasmissioni elettroniche (generalmente tramite computer o dispositivo mobile) di dati testuali, immagini, video, voce e altre informazioni.

Le comunicazioni digitali includono senza limitazioni e-mail e ogni altro post o pubblicazione che l'Amway Partner rende disponibile all'interno dello spazio digitale, inclusi video, post di blog, applicazioni mobili, pubblicità, forum, pagine Web e attraverso qualsiasi social media o piattaforma di messaggistica, ad esempio Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, WeChat, VK, Line, WhatsApp e Snapchat.

Contratto dell'Amway Partner

Consiste nella Domanda di Nomina a Amway Partner unitamente ai documenti ivi contenuti che costituiscono i termini dell'accordo contrattuale tra un Amway Partner e Amway.

Documentazione ufficiale Amway

Riviste informative, brochure, opuscoli informativi sui prodotti, etichette di prodotti, altro materiale stampato o audiovisivo prodotto da Amway o per conto di Amway e che gli Amway Partner possono ricevere da Amway.

Domanda di Nomina a Amway Partner

Contratto sottoscritto dal potenziale Amway Partner e presentato ad Amway come richiesta per stipulare un Contratto dell'Amway Partner. Il Contratto dell'Amway Partner si intende concluso a seguito dell'accettazione della Domanda di Nomina da parte di Amway.

Downline

Tutti gli Amway Partner sponsorizzati personalmente da un Amway Partner e tutti gli Amway Partner sponsorizzati a loro volta da questi Amway Partner, ecc.

Filiale/mercato

Società Amway che offre l'Attività Amway in un determinato Paese.

Giorno di Calendario

Salvo indicazioni contrarie, per 'giorno' si intende 'giorno di calendario', ovvero tutti i giorni della settimana, compresi sabato e domenica, cosi come i giorni festivi e le festività nazionali.

Group Leader

Amway Partner che si è qualificato a livello del 21% o che all'interno del proprio Gruppo Personale ha una persona che ha raggiunto il livello del 21%.

Gruppo Personale

Tutti gli Amway Partner della downline di un Amway Partner, ad esclusione dei Platino della downline o degli Amway Partner sponsorizzati da un Platino della downline.

Informazioni sulla Linea di Sponsorizzazione

Comprendono tutte le informazioni relative a tutta o parte della Linea di Sponsorizzazione, inclusi, senza alcuna limitazione, i numeri dei codici degli Amway Partner, ed altre informazioni che ne permettono l'identificazione in Attività, le informazioni per un contatto personale dell'Amway Partner, le informazioni sull'andamento dell'Attività dell'Amway Partner, e tutte le informazioni che ne derivano o da questa fossero generate, nella sua forma passata, presente o futura.

Linea

Tutti gli Amway Partner sponsorizzati personalmente, così come gli Amway Partner di downline a partire da quell' Amway Partner.

Linea di Sponsorizzazione

Tutti gli Amway Partner in ordine ascendente a partire da un Amway Partner, ovvero lo Sponsor dell' Amway Partner, lo Sponsor dello Sponsor e così di seguito, fino ad includere Amway.

Linea qualificata

Linea in cui almeno una downline dell'Amway Partner ha raggiunto il livello massimo di Bonus di rendimento.

Marito e Moglie

Questi sono ritenuti equiparabili ad una coppia di fatto/unione civile registrata (o termine analogo ammesso dalla legislazione locale), mentre bisogna considerare la 'persona coniugata' ed il 'coniuge' equiparabili ad un partner/compagno registrato (o termine analogo ammesso dalla legislazione locale).

Member Plus

Figura (status) non disponibile per il mercato italiano. Il Member Plus, può sponsorizzare sia Amway Partner che Member Plus. Può acquistare prodotti per il solo uso personale allo stesso prezzo degli Amway Partner.

Materiale di Supporto all'Attività (Business Support Material - BSM)

Come definito nelle Regole di Condotta, nelle Policy e negli Standard di Amway significa tutti i prodotti e servizi (inclusi, a titolo esemplificativo, ausili commerciali, libri, riviste, lavagne a fogli mobili e altri materiali, audio, video o media digitali, come siti Web, documentazione online, applicazioni per dispositivi mobili e altri dispositivi; ed eventi, seminari di formazione e altri tipi di materiali e servizi) che sono (a) sviluppati per informare e interessare potenziali Amway Partner, clienti o potenziali clienti di prodotti o servizi di Amway, o per sostenere, formare, motivare e/o istruire Amway Partner, o (b) includere o utilizzare uno o più dei Marchi o Opere protette da copyright di Amway, o (c) sono altrimenti offerti con un senso esplicito o implicito di unione, connessione o associazione con Amway.

Platino

Amway Partner che ha raggiunto il livello di qualifica Platino, conformemente a quanto previsto dal Piano di Vendite e Marketing.

Policy/Regolamentazioni commerciali Amway

Regole e Policy stabilite nella documentazione ufficiale Amway, comprese le Regole di Condotta e altre Policy di Amway da essa di volta in volta istituite e incluse, tramite riferimento, nel Contratto dell'Amway Partner.

Potenziale Amway Partner

Persona potenzialmente interessata a diventare Amway Partner.

Prodotti Amway

Insieme dei prodotti messi a disposizione degli Amway Partner da Amway per l'attività di promozione delle vendite.

Qualifica, qualificato o qualificare

Rispondere a determinati criteri per ottenere Bonus, provvigioni e riconoscimenti, conformemente a quanto previsto dal Core Plan.

Seconda attività o attività n. 2

Attività di una persona che è sponsorizzata internazionalmente dal suo stesso codice in un'altro mercato Amway o un'ulteriore attività ottenuta nello stesso Paese.

Servizi Amway

Tutti i servizi forniti da Amway agli Amway Partner a scopo pubblicitario, di sponsorizzazione e di vendita.

Sito Internet ufficiale di Amway e Social Media

Qualsiasi sito web il cui hosting è offerto e amministrato da Amway, o dove Amway è il titolare del contenuto del sito, che offre informazioni su Amway, sull'Attività Amway o sui prodotti e servizi Amway, ad esempio www.amway.it, www.nutrilite.com, www.artistry.com o i Social Media Amway ufficiali.

Sponsor

Amway Partner che introduce una persona all'Attività Amway la cui Domanda di Nomina a Amway Partner è stata accettata da Amway. Il nuovo Amway Partner riceverà supporto dall' Amway Partner che lo ha sponsorizzato. Il rapporto si configura in una delle tre condizioni sotto riportate:

- **Sponsor personale:** un Amway Partner introduce un potenziale Amway Partner all'Attività Amway;
- **Sponsor Internazionale:** un Amway Partner introdotto all'Attività Amway da uno Sponsor (Sponsor Internazionale) residente in un altro mercato Amway;
- **Sponsor Adottivo:** un Amway Partner della filiale selezionato per formare un Amway Partner sponsorizzato internazionalmente.

Teampartner

Ai fini dei termini e delle condizioni contrattuali, solo un richiedente può richiedere di diventare Amway Partner. Amway permette di aggiungere i cosiddetti "Teampartner" ai fini di premi e viaggi, se richiesto dall'Amway Partner. Un Teampartner può essere aggiunto dall'Amway Partner durante la registrazione o in una fase successiva. Il Teampartner tuttavia non acquisisce alcun diritto rispetto all'attività Amway, né può vantare diritti nei confronti di Amway. Amway si riserva il diritto di rifiutare una richiesta di aggiunta di un Teampartner.

Volume

Valore Punti (VP) e/o Volume Vendite (VV), a seconda del contesto; valore numerico assegnato a ciascun prodotto per determinare bonus, premi o provvigioni e livelli di riconoscimento.

3.1 Contratto dell'Amway Partner

Per diventare un Amway Partner debitamente autorizzato, il candidato deve compilare e firmare la Domanda di Nomina e comprare il Kit di registrazione.

La Domanda di Nomina deve essere inviata ad Amway e accettata dalla stessa per essere autorizzata conformemente alle disposizioni del punto 3.4.

3.2 Amway Partner Coniugati

Se un coniuge è già un Amway Partner, l'altro coniuge se volesse diventare Amway Partner dovrà essere sponsorizzato dal coniuge.

3.2.1

Una persona sposata che firma una domanda di nomina da Amway Partner riconosce che ha un vincolo e si assume la responsabilità di qualsiasi azione intrapresa dal coniuge, che non è presente nell'attività, e tale azione si considera avvenuta su richiesta e con l'autorizzazione del coniuge che ha firmato la Domanda di Nomina.

Il coniuge firmatario è responsabile ai sensi del contratto da Amway Partner per qualsiasi attività del coniuge non firmatario che violi o sia contraria al contratto da Amway Partner, comprese le Regole di Condotta, le Policy e gli Standard di Amway.

3.2.2

Qualora due Amway Partner si sposino tra loro, ciascun coniuge può mantenere la propria Attività o decidere di rinunciarvi e unirsi all'Attività dell'altro coniuge.

3.3 Requisiti per diventare Amway Partner

Senza limitazione alcuna alla facoltà di Amway di accettare la Domanda di Nomina, un soggetto che stipula o rinnova il Contratto dell'Amway Partner con Amway deve rispondere ai seguenti requisiti:

3.3.1

deve avere capacità giuridica, ovvero avere almeno 18 anni ed essere capace di intendere e di volere, così da poter condurre un'attività commerciale e assumere obblighi contrattuali vincolanti; essere debitamente autorizzato ad intraprendere attività professionali, conformemente a quanto previsto dalla legge vigente;

3.3.2

deve rispettare quanto stabilito al punto 6.4 delle presenti Regole di Condotta se l'intestatario del codice operava precedentemente con un Contratto dell'Amway Partner rescisso o non rinnovato;

3.3.3

non deve aver subito la risoluzione di un suo precedente Contratto con una filiale Amway;

3.3.4

non deve possedere un'altra Attività Amway nello stesso mercato, ad esclusione dei casi menzionati al punto 6.8;

3.3.5

non deve essere coniugato con un Cliente VIP, ad esclusione dei casi menzionati al punto 3.2;

3.3.6

deve essere residente in Italia, se questo è il suo "business numero 1/attività principale", cioè se, oltre a questo, egli non ha già altre attività nei Paesi in cui Amway opera. Per le attività "multiple", si veda la regola 4.23.

3.4 Accettazione e rifiuto della Domanda di Nomina

Amway si riserva il diritto di accettare o rifiutare qualsiasi Domanda di Nomina senza l'obbligo di dare una spiegazione.

3.5 Accettazione e inizio dell'Attività

Successivamente alla registrazione sul sito internet ufficiale di Amway l'Amway Partner è autorizzato a svolgere l'Attività Amway nel rispetto delle Regole di Condotta, delle Policy e degli Standard di Amway.

L'Amway Partner ha l'obbligo di sottoporre ad Amway una versione della Domanda di Nomina entro 30 giorni di calendario dalla registrazione in uno dei seguenti modi:

(a) consegnando una copia cartacea di persona o per il tramite di un'altra persona o inviandola per posta; o

(b) inviando la Domanda di Nomina via posta elettronica ad Amway; o

(c) utilizzando la funzione di firma elettronica presente su www.amway.it.

Il Contratto sarà risolto di diritto nel caso in cui tale termine non venga rispettato. Amway potrà, unilateralmente e senza alcuna spiegazione risolvere il Contratto con l'Amway Partner entro 14 giorni di calendario dalla ricezione della versione cartacea firmata della Domanda di Nomina, anche se presentata tempestivamente dall'Amway Partner. In tal caso Amway provvederà a rimborsare l'Amway Partner di qualunque somma versata ad Amway in relazione al Contratto.

3.6 Pratiche di sponsorizzazione

3.6.1

l'Attività Amway dovrà essere presentata come un'attività che offre pari opportunità ed è aperta a tutte le persone, indipendentemente dall'etnia, sesso, nazionalità, credo religioso o politico.

3.6.2

A nessun potenziale Amway Partner, come condizione per diventare un Amway Partner, né ad alcun Amway Partner, come condizione per ricevere assistenza per lo sviluppo della propria Attività Amway, potrà essere fatto obbligo di

(a) acquistare un quantitativo prestabilito di prodotti o servizi;

(b) acquistare Materiale di Supporto all'Attività (BSM).

3.7 Durata e scadenza

Salvo ne sia stata rinnovata la durata, conformemente a quanto previsto al punto 3.9 delle Regole di Condotta, un Contratto dell'Amway Partner scade secondo i termini ivi stabiliti. A meno che l'Amway Partner o Amway non decidano di risolvere il Contratto dell'Amway Partner prima dei termini stabiliti, il suddetto contratto scadrà automaticamente il 31 dicembre dell'anno di stipula dello stesso. Se un candidato ha firmato la Domanda di Nomina e questa è stata accettata il 1° luglio o in data successiva dell'anno di calendario, il Contratto dell'Amway Partner scadrà il 31 dicembre dell'anno di calendario successivo.

3.8 Risoluzione del Contratto

Si faccia riferimento al paragrafo 12 dei Termini e delle Condizioni del contratto da Amway Partner.

3.8.1 Regola di restituzione

Alla scadenza del contratto del contraente, la risoluzione volontaria del Contratto da Amway Partner da parte di un Amway Partner può richiedere ad Amway di restituire qualsiasi prodotto Amway di cui sia in possesso, a condizione che tali prodotti siano nuovi, non utilizzati e originali. Amway accetterà la restituzione della merce, detraendo una tassa amministrativa e una tassa di magazzino, nonché gli eventuali bonus pagati sui rispettivi acquisti e le eventuali tasse non recuperabili. Eventuali importi spettanti e dovuti ad Amway saranno addebitati. Nel caso in cui un Contratto da Amway Partner sia risolto per una violazione dell'Amway Partner, Amway avrà la facoltà di riacquistare prodotti e servizi ai sensi del presente Regola.

3.9 Rinnovo

Gli Amway Partner hanno diritto a rinnovare il loro contratto con Amway annualmente. Amway considererà ogni domanda di rinnovo in buona fede, ma si riserva il diritto di rifiutare qualsiasi domanda di rinnovo senza fornire alcuna motivazione.

3.10 Non applicabile in Italia

3.11 Limite di due inviti agli eventi Amway

Gli inviti a seminari aziendali, seminari sulla leadership, viaggi e altri eventi organizzati da Amway potranno essere estesi solo a due persone per ciascuna Attività Amway, che dovranno figurare ufficialmente come Amway Partner o collaboratori Amway.

3.12 Accordo – induzione alla violazione

È fatto divieto ad un Amway Partner di accordarsi con un'altra persona al fine di violare o indurre a violare il Contratto dell'Amway Partner.

3.13 Dichiarazioni e garanzie

Nessun Amway Partner potrà presentare ad Amway dichiarazioni false, né indurre Amway ad accettare la Domanda di Nomina con falsi pretesti, né violare alcuna dichiarazione o garanzia, comprese, tra l'altro, quelle contemplate al punto 3.3 delle Regole di Condotta.

3.14

1) **Attività al di fuori del Paese o Attività al di fuori del mercato in cui l'Amway Partner è registrato:** gli Amway Partner che svolgono, direttamente o indirettamente, una qualsiasi attività connessa all'Attività di Amway in un territorio al di fuori del Paese, sono tenuti a farlo in modo conforme alla lettera e allo spirito delle leggi, dei regolamenti, delle norme, delle policy e delle procedure applicabili alla filiale Amway di tale territorio, indipendentemente dal fatto che essi siano Amway Partner registrati in quel territorio. Al fine di soddisfare questa disposizione, gli Amway Partner devono informarsi sulle leggi, sui regolamenti, sulle norme, sulle policy e sulle procedure della filiale Amway del relativo territorio. La mancata ottemperanza costituisce una violazione del Contratto in tutti i territori nei quali l'Amway Partner è titolare di un Contratto con Amway. In tal caso, Amway potrà adottare provvedimenti e sanzioni, come previsto nella Sezione 11 delle Regole di Condotta.

2) Nessun Amway Partner dovrà intraprendere l'attività di Amway Partner in mercati non ancora aperti da Amway (si prega di consultare anche la Policy su attività Amway dell' Amway Partner non autorizzate in mercati non aperti, disponibile sul sito web www.amway.it).

Per "Attività di Amway Partner" Amway si intende ogni attività volta a promuovere o creare l'Attività Amway, secondo quanto definito al Punto 6.4.2 delle Regole di Condotta.

Sezione 4
RESPONSABILITÀ GENERALI DEGLI AMWAY PARTNER

Un Amway Partner deve sempre comportarsi in modo professionale, cortese e rispettoso e svolgere l'Attività Amway adottando un comportamento responsabile ed efficiente dal punto di vista finanziario (si veda anche il punto 4.4). L' Amway Partner o non dovrà mai fare pressioni sulle vendite, né adottare strategie di marketing o di vendita ingannevoli o fraudolente.

4.1 Implicazioni contrattuali

Gli Amway Partner dovranno ottemperare alle responsabilità e rispondere ai requisiti stabiliti nelle Regole di Condotta e nelle Policy di Amway.

4.1.1 Comunicazione delle violazioni

L'Amway Partner dovrà informare tempestivamente Amway in merito a qualsiasi informazione relativa alla effettiva, presunta o minacciata violazione del Contratto dell'Amway Partner – incluse le Regole e le Policy di Amway o qualsiasi legge o regolamentazione vigente – da parte di un altro Amway Partner.

4.1.2 Collaborazione con le indagini

Gli Amway Partner dovranno collaborare nell'ambito di eventuali indagini intraprese da Amway conformemente alle Procedure, come disciplinato dalla Sezione 11.

4.2 Acquisto dei prodotti Amway

4.2.1

Un Amway Partner deve acquistare direttamente da Amway, prodotti Amway per il consumo personale e materiale ufficiale Amway; questi prodotti/materiali non possono essere venduti ad altri Amway Partner in nessun mercato in cui Amway opera.

4.2.2

Non applicabile In Italia

4.2.3

Un Amway Partner non può registrare come clienti altri Amway Partner attivi o MEMBER PLUS di altri mercati Amway.

4.2.4

Gli Amway Partner non rivenderanno attraverso piattaforme esterne di vendita online prodotti Amway anche se acquistati per uso personale (a meno che Amway non abbia dato per iscritto la sua autorizzazione preventiva), in quanto tutte le offerte di vendita via internet sono considerate di natura commerciale/professionale non compatibili con i Termini e Condizioni di Amway per l' Amway Partner.

4.3 Importazioni/Esportazioni/negozi e punti vendita/ Pubblicità/Comunicazioni Digitali

4.3.1

Nei mercati nei quali gli Amway Partner agiscano come rivenditori non dovranno esportare o importare prodotti Amway, o venderli intenzionalmente a terzi ai fini di importazione o esportazione da qualsiasi Paese in cui Amway abbia avviato attività commerciali:

4.3.1.1

Gli Amway Partner quando visitano un altro paese possono ordinare prodotti Amway da portare in altri paesi per il solo uso personale e con le seguenti limitazioni:

- devono effettuare personalmente l'ordine dei prodotti Amway in quel determinato paese;
- non si possono utilizzare corrieri, compagnie di navigazione e società che si occupino di spedire prodotti all'estero;
- non si possono ordinare prodotti per clienti che risiedono in un altro paese se in quel paese si ha un'attività Amway Multipla;
- i prodotti sono per uso personale degli Amway Partner e non possono essere rivenduti, distribuiti o dati ad altre persone in nessun modo;
- i prodotti ordinati non devono essere disponibili nel mercato di residenza;
- i beni durevoli (ad esempio il sistema di trattamento dell'acqua e il sistema di trattamento dell'aria) non possono essere trasportati da un paese all'altro per nessuna ragione;
- i prodotti Amway ordinati devono essere di un ammontare ragionevole al di sotto dei 300 Euro all'anno;
- l'acquisto per uso personale non può essere utilizzato più di una volta all'anno e impostato come una strategia di business.

4.3.1.2

Tuttavia, le limitazioni delle Regole 4.3.1 e 4.3.1.1 non si applicano all'importazione/esportazione dei prodotti Amway all'interno dello Spazio Economico Europeo (SEE), Svizzera inclusa;

4.3.1.3

In ogni caso, qualora gli Amway Partner decidessero di promuovere la vendita dei prodotti Amway che non siano stati registrati dalla stessa in un determinato mercato, essi sono considerati quali unici responsabili per l'ottemperanza degli obblighi di legge, delle normative locali e dei requisiti amministrativi di quello specifico mercato.

4.3.2

Gli Amway Partner non dovranno personalmente o tramite terzi esporre né promuovere le vendite di prodotti e servizi, di documentazione ufficiale Amway o di qualsiasi tipo di Materiale di Supporto all'Attività da qualsiasi luogo di vendita, compresi negozi, bazar e mercati simili, o piattaforme di vendita online esterne.

4.3.3 Esposizione e vendita di prodotti Amway

Nonostante la regola 4.3.2, in generale l'Amway Partner può mostrare e promuovere la vendita dei prodotti Amway in occasione di eventi temporanei e/o determinati e selezionati luoghi, come definito di seguito nel documento Policy sulla Esposizione dei Prodotti Amway presente su www.amway.it.

4.3.4 Comunicazioni Digitali

Le Regole di Condotta, le Policy e gli Standard di Amway si applicano alle Comunicazioni Digitali degli Amway Partner riguardanti Amway, l'opportunità Amway, i prodotti e i servizi di Amway (direttamente o indirettamente) o quando le comunicazioni digitali costituiscono BSM. Poiché lo spazio digitale è unico, Amway ha stabilito gli standard di comunicazione digitale (DCS) per garantire che le Comunicazioni Digitali degli Amway Partner siano conformi alle Regole di Condotta, alle Policy e agli Standard di Amway.

4.3.5 Pubblicità

Gli Amway Partner possono pubblicizzare l'opportunità Amway e/o i prodotti Amway, utilizzando solo materiale ufficiale Amway o materiale approvato da Amway attraverso canali autorizzati da Amway. Gli Amway Partner sono responsabili del rispetto di tutte le norme in materia di pubblicità ingannevole e di pratiche commerciali sleali.

4.3.6

Gli Amway Partner non devono sfruttare mezzi di comunicazione o eventi promossi da Amway, per vendere, promuovere o trarre profitto dalla vendita o promozione di prodotti o servizi non Amway. Questo vale anche per eventi o mezzi di comunicazione rivolti agli Amway Partner o ai potenziali Amway Partner o realizzati a loro vantaggio.

4.4. Dichiarazioni ingannevoli

Gli Amway Partner non dovranno svolgere attività, fare dichiarazioni od omettere di fare dichiarazioni per la promozione dell'Attività Amway o dell'opportunità di business Amway o ad esse correlate che, per il contesto e le circostanze, risultino fuorvianti, scorrette e imprecise. Le informazioni sui prodotti Amway possono solo essere citate letteralmente e tratte dalla documentazione e dai siti internet ufficiali Amway finalizzata e autorizzata all'utilizzo nel rispettivo mercato. Pertanto, l'Amway Partner non dovrà intraprendere le pratiche riportate di seguito:

4.4.1

fare affermazioni o riferimenti eccessivi e non garantiti su prodotti e servizi Amway, che non siano riportati nella documentazione ufficiale Amway, a titolo esemplificativo, ma non necessariamente limitatamente a: affermazioni o riferimenti di carattere medico, nonché dichiarazioni sui prodotti Amway rilasciate da medici, terzi o altra entità;

4.4.2

fornire un'immagine scorretta dei prodotti e servizi Amway o dei prodotti distribuiti da Amway in relazione a prezzi, qualità, standard, contenuti, stile o modelli, paese di origine o disponibilità;

4.4.3

dichiarare che i prodotti e i servizi Amway o i prodotti distribuiti da Amway supportano, approvano o presentano caratteristiche concernenti resa, accessori, utilizzi o vantaggi che non possiedono;

4.4.4

agire o presentare in maniera fraudolenta Amway, o i prodotti distribuiti da Amway, o promuovere prodotti che Amway non distribuisce come se appartenessero ad Amway.

4.5 4.5 Riconfezionamento

Gli Amway Partner non possono riconfezionare cambiare o alterare le etichette di imballaggio dei prodotti, servizi, o della documentazione ufficiale Amway.

4.6 Non applicabile in Italia

4.7 Garanzia di Soddisfazione Amway

Gli Amway Partner dovranno offrire la Garanzia di Soddisfazione Amway secondo quando previsto dalla presente sezione e dalle informazioni fornite nella documentazione ufficiale Amway ad essa correlate. In particolare, fermo restando quanto predetto:

4.7.1

Gli Amway Partner devono informare Amway in merito a qualsiasi lamentela da parte del cliente fornendo le informazioni pertinenti.

4.7.2

Ogni qualvolta un cliente richieda di avvalersi della Garanzia di Soddisfazione Amway entro i limiti stabiliti, l'Amway Partner deve immediatamente offrire al cliente le seguenti possibilità:

(a) rimborso completo,

(b) sostituzione con lo stesso prodotto, o

(c) credito completo per l'acquisto di un altro prodotto;

4.7.3

Gli Amway Partner non devono fare alcun tipo di offerta o compromesso, che espongano Amway in relazione a qualsiasi reclamo o reso di prodotto.

4.8 Conformità alle leggi vigenti, regolamenti e codici

Gli Amway Partner devono agire in conformità a tutte le leggi vigenti, regolamenti e codici che si applicano alla loro Attività Amway e non possono condurre nessun'altra attività che possa mettere a repentaglio la reputazione degli Amway Partner e/o di Amway.

4.9 Pratiche di commercio illegali o fraudolente

Nessun Amway Partner deve intraprendere pratiche illegali o fraudolente.

4.10 Attività o società illegali

Nessun Amway Partner può gestire una società illegale, prendere parte o essere coinvolto in qualsiasi attività commerciale illegale.

4.11 Rapporto dell'Amway Partner con Amway

Un Amway Partner non deve dichiarare, sottintendere, o agire in modo da far credere di essere un dipendente, o altra figura professionale che non sia un intermediario indipendente che opera conformemente ad un contratto stipulato con Amway.

4.12 Esclusive e territori

Nell'ambito del Piano di Vendite e Marketing non sono previsti territori esclusivi né concessioni in franchising.

4.13. Attività di vendita non Amway

Qualora l' Amway Partner intraprenda attività diverse dalle attività come descritte sopra, correlate a prodotti o servizi non-Amway o a Materiale di Supporto (BSM) non autorizzato da Amway, dovrà attenersi alle seguenti disposizioni:

4.13.1

l'Amway Partner che venda personalmente prodotti non Amway o che venda servizi non Amway (ad es. servizi fiscali, polizze assicurative, investimenti ecc.) non dovrà indurre un altro Amway Partner di cui non sia lo Sponsor diretto a vendere tali prodotti o servizi, né venderà tali prodotti o servizi ad alcun Amway Partner ad eccezione di quelli da lui/lei personalmente sponsorizzati. In questo contesto "indurre" significa: persuadere o tentare di persuadere un altro Amway Partner a vendere prodotti o servizi, sia per ottenere guadagni che per altre ragioni. Gli Amway Partner dovranno informare Amway, prima di intraprendere o svolgere qualsiasi attività o servizio, direttamente o indirettamente, che possano essere considerati in concorrenza con, o simili alle attività di Amway, sia per conto proprio, sia per conto di qualsiasi altra persona che utilizzi o sfrutti qualsiasi informazione riservata appartenente ad Amway, ai suoi clienti o agli Amway Partner. Qualsiasi attività di questo tipo è soggetta all'approvazione di Amway.

4.13.2

Nessun Amway Partner può vendere, promuovere o trarre profitto dalla vendita o promozione dei materiali didattici e formativi, salvo quanto disposto dalla Sezione 7 delle Regole di Condotta e altre Policy di Amway, in particolare il Regolamento Europeo sui Materiali di Supporto all'Attività (BSM Policy).

4.13.3

Agli Amway Partner non è consentito trarre vantaggio dalla loro conoscenza o associazione con altri Amway Partner che non abbiano sponsorizzato personalmente, compresa la conoscenza derivante dalle loro Linee di Sponsorizzazione individuali o ad esse correlate, per promuovere o espandere altre attività commerciali analoghe. Un Amway Partner, che nello svolgimento della propria attività professionale abbia dei clienti (ad es. un meccanico, un'attività commerciale quale barbiere o estetista, avvocato, medico, dentista, o commercialista) può servire clienti fra i quali Amway Partner che lui stesso abbia trovato; tuttavia, all'Amway Partner non è consentito nell'ambito di tale attività professionale, di sollecitare attivamente altri Amway Partner a diventare suoi clienti se non sono Amway Partner da lui personalmente sponsorizzati.

4.13.4

Né all'Amway Partner, né al coniuge dell' Amway Partner o a qualsiasi altra persona coinvolta nel Contratto dell'Amway Partner è consentito sfruttare le conoscenze o l'associazione con altri Amway Partner per promuovere attività non Amway.

4.13.5

Per la comunicazione digitale si applicano regole aggiuntive in relazione alle "proprietà digitali combinate", che combinano più interessi personali o attività in merito alla proprietà digitale personale di un Amway Partner (si faccia riferimento anche agli Standard di Comunicazione Digitale su www.amway.it).

4.14 Interferenza in un'altra Attività Amway

Nessun Amway Partner dovrà interferire nell'attività di un altro Amway Partner. Con "interferenza nell'attività di un altro Amway Partner" si intende in particolare (come in parte esemplificato sotto):

4.14.1

persuadere o tentare di persuadere un altro Amway Partner a cambiare la sua Linea di Sponsorizzazione, trasferire o abbandonare la sua Attività Amway o sponsorizzare o non sponsorizzare un determinato potenziale Amway Partner;

4.14.2

persuadere o tentare di persuadere un altro Amway Partner a negare la formazione, la motivazione o il supporto di altro tipo ad un Amway Partner della downline;

4.14.3

persuadere o tentare di persuadere un altro Amway Partner a violare il Contratto dell'Amway Partner, comprese le Regole di Condotta e altre Policy di Amway;

4.14.4

persuadere o tentare di persuadere un altro Amway Partner a intraprendere attività di vendita non Amway non conformemente a quanto disposto alla Sezione 4.13.

4.15 Insolvenza

4.15.1

L'Amway Partner dovrà informare immediatamente Amway dell'avvio di eventuali procedure di insolvenza che lo coinvolgano, o della nomina di un amministratore fiduciario o di un curatore per la gestione dei beni dell'Amway Partner, o se eventuali beni siano stati sequestrati per ordine del Tribunale o da un'ordinanza disciplinare o siano stati pignorati a seguito di ordine esecutivo a fronte di un debito insoluto riconosciuto con sentenza.

4.15.2

Amway si riserva il diritto di negoziare, nell'ambito dell'insolvenza, con il curatore o con il funzionario responsabile, le decisioni concernenti la destinazione dei prodotti appartenenti ad Amway che siano in possesso dell'Amway Partner.

4.15.3

Se, a seguito di insolvenza o procedura analoga, viene fatto un tentativo di vendere, assegnare o altrimenti trasferire la partecipazione dell'Amway Partner nel Contratto dell'Amway Partner, tali operazioni dovranno essere effettuate conformemente alle leggi vigenti e a quanto disposto nella sezione 6.5 delle Regole di Condotta.

4.16. Vendita ai consumatori finali

Amway corrisponde i Bonus in base alla promozione delle vendite di prodotti e servizi Amway ai consumatori finali.

4.17 Manipolazione del Core Plan

Nessun Amway Partner dovrà manipolare il Core Plan o l'Award Volume ai fini di ottenere la corresponsione di Bonus o di altri premi e riconoscimenti che non siano stati guadagnati secondo i termini previsti dal Piano di Vendite e Marketing o da altra documentazione ufficiale Amway. Questa Regola si applica anche nel caso di strutturazione inappropriata dell'Attività, come disciplinato nella Stacking Policy (disponibile sul sito www.amway.it).

4.18 Aggiornamento delle informazioni personali/dell'attività commerciale

Tutti gli Amway Partner hanno la responsabilità di comunicare ad Amway qualsiasi aggiornamento o modifica dei propri dati personali (per esempio nome, indirizzo, numeri di telefono ecc.) o informazioni commerciali (per esempio aggiunta/ cancellazione di un collaboratore, variazione dell'assetto dell'attività commerciale ecc.).

4.19 Riservatezza e segretezza

Tutti gli Amway Partner sono tenuti a rispettare le leggi e i regolamenti applicabili in materia di protezione dei dati in associazione all'Informativa sulla Privacy di Amway (disponibile sul sito www.amway.it). Amway è il soggetto titolare di informazioni riservate, di diritti di proprietà e di segreti commerciali relativi ai suoi prodotti, all'attività, alle Linee di Sponsorizzazione, come definiti in questa Regola di Condotta Amway ("Informazioni Riservate"). L'Amway Partner riconosce e accetta che tutte le Informazioni Riservate sono di proprietà di Amway in ogni momento e che, nella misura in cui all'Amway Partner sia consentito l'accesso ad alcune Informazioni Riservate solo ai fini dell'esecuzione del contratto, l'Amway Partner userà le Informazioni Riservate solo per scopi e per finalità connesse con l'esecuzione del contratto. L'Amway Partner non può trasferire o divulgare le informazioni Riservate a terze parti, compreso un altro Amway Partner, se non in conformità con quanto previsto dai termini contrattuali, senza la preventiva autorizzazione scritta da parte di Amway. In caso di risoluzione o mancato rinnovo del contratto l'Amway Partner dovrà restituire ad Amway tutte le informazioni Riservate in suo possesso. L'Amway Partner riconosce e concorda che qualunque violazione di tale disposizione provocherà un danno irreparabile ad Amway, che avrà titolo per richiedere un provvedimento ingiuntivo immediato o altre disposizioni simili, per evitare ulteriori violazioni del contratto o la divulgazione di Informazioni Riservate. Tali obblighi di riservatezza, ai sensi della presente disposizione, permangono anche in caso di risoluzione del contratto.

4.20 Rischi per la reputazione

Gli Amway Partner non dovranno intraprendere alcuna attività che potrebbe incidere negativamente sulla reputazione di Amway, dell'Attività Amway, dei prodotti e servizi Amway e di altri Amway Partner.

4.21 Non applicabile in Italia

4.22 Presentazione dell'Attività da parte degli Amway Partner

L'Attività Amway può essere presentata ad un potenziale Amway Partner esclusivamente da parte di un Amway Partner. Solo gli Amway Partner possono sponsorizzare un nuovo Amway Partner.

4.23 Sponsorizzazione internazionale

Quando un Amway Partner avvia una seconda attività in un mercato diverso da quello della sua attività originaria, la seconda attività deve essere sponsorizzata internazionalmente tramite l'attività originaria. Anche le eventuali attività successive (terza, quarta ecc.) devono essere sponsorizzate internazionalmente all'attività originaria o all'altra attività dell'Amway Partner.

Sezione 5
ULTERIORI RESPONSABILITÀ E OBBLIGHI DEGLI SPONSOR

5.1 Coinvolgimento dell'upline

Ogni Amway Partner è responsabile della costruzione della propria attività Amway. Amway riconosce che il supporto adeguato, la formazione e la motivazione da parte dell'upline siano importanti anche per far crescere le singole attività Amway nell'ambito della propria attività Amway. Tuttavia, le attività delle upline non devono mai minare l'indipendenza e lo sforzo personale di ciascun Amway Partner o impropriamente interferire con la relazione tra Amway e ogni Amway Partner.

I leader di upline devono sostenere e comunicare con gli Amway Partner in downline solo in coordinamento con i gli Smeraldi e i Platino qualificati del gruppo.

Inoltre, la regola 5 proibisce un coinvolgimento eccessivo o improprio dell'upline che potrebbe configurare una manipolazione del Core Plan Amway (Regola 4.25).

A titolo esemplificativo i seguenti comportamenti potrebbero essere considerati un coinvolgimento non appropriato (l'elenco non è esaustivo):

- contattare ed eventualmente sponsorizzare nuovi Amway Partner per conto di una downline nel suo gruppo personale, senza che costoro ne siano a conoscenza ed essere coinvolti nell'attività di sponsorizzazione o nella costruzione di un gruppo personale di una donwline, senza che i nuovi sponsorizzati ne siano a conoscenza e partecipino a questa attività;
- offrire supporto ai clienti di un Amway Partner di downline a suo nome;
- inviare regolarmente ordini per conto di un Amway Partner di downline senza che ne sia a conoscenza e approvi;
- condividere regolarmente dati personali (come l'indirizzo, l'indirizzo e-mail, i dati bancari ecc.); in generale, solo i propri dati personali dovrebbero essere utilizzati per l'attività Amway.

Amway si riserva il diritto di valutare il tipo e la frequenza di coinvolgimento dell'upline per determinare se si configuri un'interferenza in violazione alle Regole di Condotta.

5.2 Obblighi e Responsabilità Generali degli Sponsor

5.2.1

Fornire all'Amway Partner sponsorizzato tutto l'apposito materiale ufficiale Amway da utilizzare con i nuovi Amway Partner sponsorizzati.

5.2.2

Garantire la formazione agli Amway Partner sponsorizzati e motivarli secondo quanto previsto dalle Regole di Condotta e dalle Policy e dagli Standard di Amway, o collaborare con il Platino in Upline per garantire l'effettiva fornitura di tale formazione e motivazione.

5.2.3

Tutelare il rapporto indipendente rispetto agli Amway Partner sponsorizzati.

5.2.4

Fare del proprio meglio per garantire che gli Amway Partner personalmente sponsorizzati rispettino integralmente il Contratto dell' Amway Partner, comprese le Regole di Condotta, le Policy di Amway e tutte le leggi e i regolamenti vigenti.

5.2.5

Fare del proprio meglio per incoraggiare gli Amway Partner sponsorizzati personalmente a partecipare agli incontri/eventi ufficiali Amway.

5.2.6

Spiegare le responsabilità e gli obblighi di un Amway Partner previsti dal Contratto dell'Amway Partner, comprese le Regole di Condotta e le Policy e gli Standard di Amway, nonché istruire l'Amway Partner sponsorizzato su come svolgere l'Attività Amway in conformità al Contratto dell'Amway Partner, alle Regole di Condotta, alle altre Policy di Amway e a qualsiasi altra documentazione ufficiale Amway.

5.3 Responsabilità di un Amway Partner a livello Platino o qualifiche superiori

Per ottenere e conservare la qualifica e i privilegi di un Platino o di un livello superiore, un Amway Partner deve qualificarsi una prima volta e poi riqualificarsi in ogni anno di Performance. I requisiti per la qualificazione e la riqualificazione sono specificati nella documentazione ufficiale Amway o su siti Internet ufficiali Amway. Tra gli obblighi da ottemperare sono compresi i seguenti:

5.3.1

sostenere e ottemperare alle Regole di Condotta e alle Policy di Amway, nonché formare e incoraggiare altri Amway Partner del proprio Gruppo Personale ad agire nello stesso modo;

5.3.2

incoraggiare la debita compilazione delle Domande di Nomina;

5.3.3

formare gli Amway Partner del proprio Gruppo Personale allo svolgimento dell'Attività e ai prodotti Amway, compresa la Garanzia Amway Soddisfatti o Rimborsati.

5.3.4

Non applicabile in Italia

5.3.5

Gli Amway Partner che sono qualificati a livello di Smeraldo o di Diamante hanno le seguenti responsabilità aggiuntive relative agli Amway Partner nella loro downline:

5.3.5.1

offrire loro consulenza e supporto in coordinamento con lo Smeraldo e/o il Platino qualificato del gruppo per rafforzare il successo del loro business.

5.3.5.2

promuovere il rispetto delle Regole di Condotta, delle Policy e degli Standard di Amway.

Sezione 6
PROTEZIONE DELLE LINEE DI SPONSORIZZAZIONE

6.1 Protezione della Linea di Sponsorizzazione

I cambiamenti all'interno della Linea di Sponsorizzazione, la vendita della quota di partecipazione di un'Attività Amway, il trasferimento, la fusione o la separazione dell'Attività Amway, sono tutte operazioni che comportano la modifica del Contratto dell'Amway Partner e, pertanto, devono essere concordate in forma scritta dall'Amway Partner e da Amway. L'Amway Partner dichiara di accettare ed essere al corrente di quanto segue:

6.1.1

il consenso per iscritto di Amway è necessario per la vendita, i cambiamenti della Linea di Sponsorizzazione, il trasferimento, la fusione della quota di partecipazione di un'Attività Amway, la collaborazione o la fusione di due attività, o la separazione o divisione dell'Attività Amway;

6.1.2

la vendita, la fusione o il trasferimento di un'Attività Amway non possono essere usate strategicamente per la ristrutturazione della Linea di Sponsorizzazione;

6.1.3

Amway può rifiutare, a sua completa discrezione, qualsiasi richiesta di vendita, trasferimento, o cambiamento della Linea di Sponsorizzazione di un'attività, o la fusione di due attività, la separazione o divisione di un'Attività Amway, in deroga alle Regole di Condotta e alle Policy e agli Standard di Amway o ad altri termini del Contratto dell'Amway Partner indicanti le procedure che un Amway Partner deve seguire quando decide di intraprendere le azioni predette.

6.2 Cambio di Sponsor individuale

Un Amway Partner può chiedere di cambiare l'Amway Partner che Amway ha registrato come Sponsor dell'Amway Partner richiedente, in conformità alle seguenti procedure:

6.2.1

l'Amway Partner richiedente deve sottoporre ad Amway una richiesta scritta accompagnata da:

(a) un'autorizzazione scritta ed una liberatoria firmata da tutti gli Amway Partner della sua Upline fino a includere il primo Platino qualificato e

(b) una conferma scritta da parte del nuovo Sponsor e dal Platino della nuova Upline.

6.2.2

Amway potrà contattare Sponsor Internazionali e i destinatari dei Bonus Leader Internazionali concedendo loro 30 giorni per eventuali commenti.

6.2.3

Se Amway accetta la richiesta, si provvederà alla modifica dello Sponsor nazionale e adottivo dell'Amway Partner richiedente e lo Sponsor/Upline da cui l'Amway Partner richiedente ha chiesto di essere trasferito cesserà di essere registrato come Sponsor. Lo Sponsor Internazionale sarà mantenuto.

6.3 Cambio di Sponsor con gruppo

Un Amway Partner che non ha ottenuto la qualifica di Platino o non è riconosciuto da Amway come Group Leader può, conformemente alle procedure seguenti, richiedere ad Amway:

- di cambiare lo Sponsor, e
- che alcuni o tutti gli Amway Partner della downline dell'Amway Partner richiedente (compresi solo gli Amway Partner non qualificati come Platino o superiori) ne seguano il trasferimento sotto un altro Sponsor.

6.3.1

l'Amway Partner richiedente deve sottoporre ad Amway una richiesta scritta accompagnata da:

(a) un'autorizzazione scritta e una liberatoria firmata da tutti gli Amway Partner della sua downline che desiderano rimanere nella downline dell'Amway Partner richiedente dopo che questi avrà ottenuto il trasferimento sotto un altro Sponsor; e

(b) una conferma scritta da parte di tutti gli Amway Partner della sua Upline fino a includere il primo Platino qualificato o di livello superiore e di tutti i qualificati Platino o di livello superiore della sua Upline, fino ad includere il primo Smeraldo qualificato o di livello superiore; e

(c) una conferma scritta e firmata da parte dello Sponsor e dal Platino in Upline della nuova Linea di Sponsorizzazione.

6.3.2

Amway potrà informare il primo Diamante qualificato in Upline concedendogli trenta (30) giorni per eventuali commenti.

6.3.2.1

Amway potrà contattare gli Sponsor Internazionali e coloro che ricevono il Bonus Leader Internazionale e gli concederà 30 giorni per eventuali commenti.

6.3.2.2

Se Amway accetta la richiesta, si provvederà alla modifica dello Sponsor nazionale e adottivo dell'Amway Partner richiedente e lo Sponsor/Upline da cui l'Amway Partner richiedente ha chiesto di essere trasferito cesserà di essere registrato come Sponsor. Lo Sponsor Internazionale sarà mantenuto.

6.3.3

Un Amway Partner riconosciuto da Amway come Group Leader non può essere trasferito con il suo gruppo secondo questa regola. Un ex-Group Leader può presentare tale richiesta solo se sono trascorsi più di 2 anni dalla fine dell'ultimo mese in cui è stata riconosciuta la qualifica di Group Leader all' Amway Partner richiedente.

6.4 Nuova Domanda di Nomina sotto un nuovo Sponsor

La Domanda di un ex-Amway Partner sarà accettata da Amway esclusivamente alle seguenti condizioni.

6.4.1

Dopo cessazione o mancato rinnovo dell'Attività Amway sotto l'attuale Sponsor, un Amway Partner può:

- essere sponsorizzato come nuovo Amway Partner da un nuovo Sponsor dopo un periodo di inattività di almeno 6 mesi. L'Amway Partner non può essere sponsorizzato in una diversa Linea di Sponsorizzazione da alcun Amway Partner che abbia anche lui cambiato Linea di Sponsorizzazione e che fosse precedentemente sopra di lui nella sua Linea di Sponsorizzazione originaria, fino ad includere il primo Platino qualificato o di livello superiore, o sotto di lui nel suo ex-Gruppo Personale, fino a includere il primo Platino qualificato o di livello superiore;
- dopo un periodo di inattività di almeno 2 anni, un Amway Partner può essere sponsorizzato da qualsiasi Sponsor, compreso il suo ex-Sponsor che, nel frattempo, può essersi trasferito o essere sponsorizzato da un altro Sponsor.

Il periodo di inattività ha inizio dalla data in cui Amway riceve la lettera di dimissioni. In caso di mancato rinnovo del Contratto dell'Amway Partner, il periodo di inattività inizia dalla data in cui è scaduta l'Attività Amway conformemente alle Regole di Condotta. Gli ex-Amway Partner possono essere aggiunti ad un'esistente Attività Amway non prima che sia trascorso un periodo pari a 24 mesi, a decorrere dalla risoluzione o scadenza dei loro Contratti e solo previa esplicita autorizzazione di Amway.

6.4.2

Un ex-Amway Partner deve rimanere inattivo e non può svolgere alcuna attività di Amway Partner, in particolare, a titolo esemplificativo, non è consentito:

6.4.2.1

promuovere la vendita di alcun prodotto

6.4.2.2

presentare il Core Plan ad eventuali potenziali Amway Partner; o

6.4.2.3

rinnovare o tentare di rinnovare la durata del Contratto di un Amway Partner, compresa la presentazione ad Amway di qualsiasi domanda correlata; o

6.4.2.4

partecipare a riunioni o eventi condotti, promossi o organizzati da qualsiasi Amway Partner o promossi a favore di Amway Partner o di potenziali Amway Partner, indipendentemente dal Paese in cui si svolgono; o

6.4.2.5

partecipare ad incontri Amway compresi quelli organizzati dagli Amway Partner; o

6.4.2.6

partecipare a qualunque attività per conto o a nome di un altro Amway Partner, sia a suo nome che a nome di un'altra persona; o

6.4.2.7

promuovere, vendere, o trarre profitto da qualsiasi tipo di Materiale di Supporto all'Attività (BSM).

6.4.3

Ai fini della Regola 6.4, quanto segue non costituirà attività dell'Amway Partner:

6.4.3.1

produrre e/o presentare richiesta scritta di trasferimento; o

6.4.3.2

presentare una domanda per il riesame di un caso al Comitato preposto; o

6.4.3.3

richiedere ad Amway informazioni in merito allo stato della propria precedente Attività Amway; o

6.4.3.4

operare in qualità di Amway Partner in qualsiasi altra Attività Amway che l'Amway Partner potrebbe svolgere in un altro Paese in cui Amway svolge attività;

6.4.3.5

accettare pagamenti secondo la Regola delle Restituzione di Amway (3.8.1);

6.4.3.6

diventare ed essere un cliente.

6.4.4

Un Amway Partner che si trasferisce o che, dopo un periodo di inattività di almeno sei mesi, è sponsorizzato da uno Sponsor in una diversa Linea di Sponsorizzazione, non può sponsorizzare nel suo nuovo Gruppo Personale nessun Amway Partner che fosse precedentemente:

- sopra di lui nella sua Linea di Sponsorizzazione originaria fino ad includere il primo Platino qualificato o di livello superiore, o

6.4.5

sotto di lui nel suo ex Gruppo Personale fino a includere il primo Platino qualificato o di livello un ex-Amway Partner sponsorizzato adottivamente può essere sponsorizzato di nuovo secondo quanto disciplinato alla Regola 6.4 e alle seguenti condizioni:

6.4.5.1

al momento della Domanda di Nomina, l'ex Amway Partner deve specificare se desidera o meno essere sponsorizzato internazionalmente e adottivamente, e

6.4.5.2

un ex- Amway Partner non può essere sponsorizzato personalmente da uno Sponsor che era precedentemente sopra di lui nella sua Linea originaria di sponsorizzazione adottiva fino ad includere il primo Platino qualificato o di livello superiore, o sotto di lui nel suo Gruppo Personale originario fino a includere il primo Platino qualificato o di livello superiore, a meno che non siano trascorsi almeno due anni dalla cessazione dell'Attività Amway.

6.4.6 Provvedimento correttivo

Nella misura in cui Amway inavvertitamente accetti un Contratto dell'Amway Partner da un ex Amway Partner, che in un secondo tempo si scoprisse essere coinvolto in qualsiasi attività di Amway Partner di cui al Punto 6.4.2, o dal coniuge di tale Amway Partner, il suddetto Amway Partner avrà commesso una violazione contrattuale.

Amway potrà applicare provvedimenti correttivi che potrebbero includere, tra l'altro, la cessazione dell'attività dell'Amway Partner che ha commesso l'infrazione e il trasferimento dell'attività dell'Amway Partner con il suo ex Gruppo Personale e/o del volume generato nel periodo di violazione alla Linea originaria di Sponsorizzazione.

6.4.7

Il diritto di un Amway Partner di contestare la sponsorizzazione di un ex Amway Partner correntemente sponsorizzato da un altro Sponsor cessa alla scadenza di 2 anni dalla data in cui Amway ha accettato il Contratto dell'Amway Partner con il nuovo Sponsor.

6.5. Vendita dell'Attività Amway

La vendita dell'Attività Amway è soggetta al consenso scritto di Amway. Un Amway Partner che desidera vendere la propria Attività Amway dovrà stabilire per iscritto le condizioni minime di vendita, compreso il prezzo, e dovrà presentare l'offerta alle stesse condizioni agli Amway Partner secondo l'ordine di priorità stabilito ai Punti 6.5.1-6.5.5 delle Regole di Condotta. Una volta trascorso il periodo concesso all'Amway Partner che ha la maggiore priorità per presentare un'offerta, e nel caso tale proposta non sia stata accettata dall'Amway Partner venditore, a tutti gli Amway Partner idonei, secondo il grado di priorità di seguito indicato, deve essere data l'opportunità di sottoporre offerte di acquisto all'Amway Partner che desidera cedere l'Attività Amway:

6.5.1 Prima priorità

lo Sponsor Internazionale dell'Amway Partner (se presente);

6.5.2 Seconda priorità

lo Sponsor adottivo o personale dell'Amway Partner (se presente);

6.5.3 Terza priorità

l'Amway Partner sponsorizzato personalmente dall'Amway Partner che desidera cedere l'attività (se presente);

6.5.4 Quarta priorità

i Platino dell'Upline fino ad includere il successivo Diamante qualificato e i Platino della downline, fino ad includere il successivo Diamante qualificato (se presente);

6.5.5 Quinta priorità

qualsiasi Amway Partner regolarmente abilitato (in good standing).

6.5.6

Un Amway Partner può acquistare un'Attività Amway solo se regolarmente abilitato, se non ha violato il Contratto dell' Amway Partner di cui egli è una delle parti contraenti, se dispone delle risorse finanziarie per concludere l'acquisto dell'Attività Amway e se, ad esclusiva discrezione di Amway:

(a) possiede sufficiente competenza nell'attività, tale da dimostrare una comprensione totale e approfondita dell'Attività Amway e del Core Plan;

(b) possiede una conoscenza completa e approfondita delle Regole di Condotta e delle Policy e degli

Standard di Amway e dimostra la volontà di osservare tutti i termini e le condizioni del Contratto dell'Amway Partner; e

(c) possiede risorse adeguate per svolgere l'Attività Amway in vendita e per offrire la formazione e l'assistenza necessarie;

(d) possiede conoscenza dei più importanti fattori di mercato che possono incidere sull'Attività in vendita dell'Amway Partner; e

(e) non è attualmente coinvolto in alcuna controversia né in conflitti che potrebbero incidere sulla sua capacità di gestire l'Attività Amway in vendita; e

(f) possiede i requisiti per stipulare un Contratto dell'Amway Partner con Amway conformemente a quanto disposto alla Regola 3.3.

6.5.7 Proposta di acquisto

Un Amway Partner che ha l'opportunità di acquistare l'Attività Amway deve presentare all'Amway Partner che intende vendere l'attività una proposta scritta sulla base dell'offerta di vendita.

6.5.8 Accettazione della proposta da parte dell'Amway Partner venditore

L'Amway Partner che intende vendere l'attività dovrà accettare o rifiutare la proposta in forma scritta, a propria discrezione, entro la debita scadenza dal ricevimento della proposta.

6.5.8.1

In caso di accettazione, l'Amway Partner che intende vendere l'attività dovrà presentare ad Amway, per verifica ed accettazione, la proposta e l'accettazione scritta della stessa.

6.5.8.2

Se l'Amway Partner che intende vendere l'attività rifiuta la proposta, o se la vendita non va a buon fine e lo stesso intende proseguire la vendita dell'attività, quest'ultima dovrà continuare ad essere offerta agli Amway Partner in ordine di priorità, secondo quanto stabilito ai Punti 6.5.1– 6.5.5, ricominciando dal livello di priorità dell'Amway Partner la cui proposta è stata rifiutata dall'Amway Partner venditore o non autorizzata da Amway. Se l'Amway Partner intende vendere la sua Attività Amway secondo termini e condizioni differenti da quelli indicati nella prima offerta, l'offerta di vendita modificata dovrà essere presentata nuovamente agli Amway Partner secondo l'ordine di priorità stabilito ai Punti 6.5.1-6.5.5.

6.5.8.3

Nel caso in cui più di un Amway Partner con un determinato livello di priorità presenti una proposta di acquisto, l'Amway Partner potrà accettare o rifiutare, a propria discrezione, qualsiasi proposta presentata.

6.5.9 Bonus maturati

Tutti i Bonus maturati nel corso dell'Attività Amway saranno corrisposti secondo quanto specificato nel contratto di vendita tra l'Amway Partner che cede l'attività e l'Amway Partner acquirente, a condizione che Amway abbia autorizzato tale operazione in forma scritta.

I riconoscimenti concessi prima della vendita dell'Attività Amway non verranno trasferiti automaticamente all'Amway Partner acquirente.

6.6 Fusioni e unioni di Attività Amway

Le fusioni di attività che risultino dal mancato rinnovo, risoluzione, dimissioni dal contratto, morte (senza nessuna persona designata a succedere) o altri eventi involontari o causate senza il controllo dei proprietari, sono consentite solo con l'espressa autorizzazione scritta da parte di Amway.

6.7 Regola dell'Attività unica

Un Amway Partner può possedere o partecipare, essere firmatario o comparire come soggetto autorizzato in un solo Contratto, in una sola Attività Amway, ad eccezione di quanto disposto ai Punti: 6.7.1, 6.7.2, 6.7.3 e 6.7.4 delle Regole di Condotta. Un Amway Partner potrà detenere una quota di partecipazione in più di un'Attività Amway solo nelle seguenti circostanze:

6.7.1

quando due Amway Partner si sposano (Regola 3.2);

6.7.2

quando un'Attività Amway già esistente acquisisce un'altra Attività in conformità a quanto stabilito alla Regola 6.5;

6.7.3

quando un Amway Partner (cedente), per facilitare il trasferimento della sua Attività in caso di decesso, richiede di aggiungere alla sua attività il nome di un altro Amway Partner già esistente in qualità di "collaboratore silenzioso". Il nome dell'Amway Partner (cedente/i) deve continuare a comparire nell'Attività Amway fino al suo decesso e deve essere fornita una documentazione dettagliata della pianificazione della successione;

6.7.4

quando un Amway Partner esistente eredita l'intera Attività Amway o una porzione della stessa;

6.7.5

nel caso in cui un Amway Partner avesse partecipazioni in più di un'Attività Amway, in conformità a quanto disposto in questa Regola, potrà gestirle sotto un unico ombrello giuridico. Amway continuerà a riconoscere tali attività come Attività Amway individuali e distinte per l'assegnazione dei compensi e dei bonus.

6.8 Aggregazione/Unione

Un Amway Partner può unire il proprio codice Amway a quello del figlio/a figli alle seguenti condizioni:

6.8.1

il/i figlio/i devono essere sponsorizzati personalmente dai genitori; o i genitori devono essere sponsorizzati personalmente dai figli;

6.8.2

gli Amway Partner devono essere stati sponsorizzati da non meno di due anni dalla data di richiesta di unione;

6.8.3

gli Amway Partner devono aver raggiunto almeno il livello di Platino alla data della richiesta di unione;

6.8.4

nel caso in cui i genitori muoiano o non siano mentalmente o fisicamente in grado di svolgere l'attività Amway, prima che siano soddisfatti i requisiti dei punti 6.9.2 e 6.9.3 i figli che ereditano il codice dei genitori avranno il diritto di unire i loro codici Amway in conformità con questa Regola;

6.8.5

gli Amway Partner devono avere raggiunto almeno il livello di Platino alla data dell'unione.

6.8.6

Una volta autorizzata la richiesta l'unione dei codici avverrà come segue:

6.8.6.1

l'implementazione avrà luogo a far data dal successivo 1° settembre;

6.8.6.2

alla data dell'implementazione, il/i figli e il/i genitori potranno acquisire i riconoscimenti e le qualifiche dei codici separati durante l'anno precedente di qualifica e

6.8.6.3

tutti i riconoscimenti e le qualifiche derivanti dall'aggregazione/unione dei codici inizieranno ad accumularsi dalla data di implementazione, ne consegue che eventuali qualifiche maggiori derivanti dall'unione dei codici saranno riconosciute dopo il completamento della qualifica dopo la data dell'implementazione dell'unione.

6.8.7

Su richiesta scritta e firmata dell'Amway Partner e degli Amway Partner integrati in un'unica attività, l'attività può essere divisa con l'approvazione di Amway come segue:

6.8.7.1

la data di implementazione sarà il successivo 1 settembre;

6.8.7.2

alla data di implementazione, l'Amway Partner figlio(i) e il(i) genitore(i) saranno nuovamente considerati business separati e saranno assegnati e premiati separatamente a partire dal nuovo anno di performance (a partire dal 1 settembre).

6.9 Divorzio, separazione o altro scioglimento

Ogni volta che un'Attività Amway deve essere divisa o scissa a seguito di separazione, divorzio o scioglimento di società o collaborazione (laddove pertinente), la divisione o la separazione devono essere effettuate in maniera tale da non condizionare negativamente gli interessi e i guadagni dell'Attività nella Linea di Sponsorizzazione.

6.9.1 Divorzio e separazione legale o altro scioglimento di un'Unione Civile o di una Persona Giuridica

A seguito di separazione coniugale, divorzio, scioglimento di un'unione civile o di un ente giuridico (ove applicabile), uno dei quali è firmatario di un Contratto dell'Amway Partner, Amway continuerà a riconoscere il firmatario del Contratto come Amway Partner e corrisponderà Bonus, riconoscimenti e compensi esclusivamente al predetto Amway Partner.

6.9.1.1

Se entrambi i coniugi hanno sottoscritto il Contratto, la coppia legalmente separata potrà continuare a gestire congiuntamente l'Attività Amway.

6.9.1.2

In caso di separazione legale dei coniugi, prima della sentenza di divorzio o di scioglimento di un'unione civile, il richiedente può abbandonare l'Attività originaria e far Domanda per ottenere una propria Attività Amway. Tale nuova Attività sarà sponsorizzata dall'Attività originaria. Una copia dei documenti legali di separazione della ex coppia deve essere presentata ad Amway unitamente alla nuova Domanda di Nomina. Gli Amway Partner che non hanno il ruolo di Group Leader potranno essere trasferiti dall'attività originaria alla nuova, conformemente a quanto previsto ai punti 6.2 e 6.3 delle Regole di Condotta.

6.9.1.3

Gli Amway Partner a livello di qualifica Platino o superiore, oltre alla possibilità offerta dalla regola 6.10.1.2, possono suddividere la loro attività, in modo che uno dei due possa registrare un nuovo contratto come sponsor dell'altro Amway Partner, mantenendo comunque la posizione originaria per uno dei due. In tal caso, tutti gli Amway Partner considerati Group Leader rimarranno nel business group dell'attività Amway originaria.

(a) La relativa richiesta deve essere presentata ad Amway per la revisione e l'approvazione insieme con il consenso scritto del primo Amway Partner qualificato a livello Platino in upline e del primo Smeraldo qualificato in upline. Amway può comunicare la richiesta al primo Diamante in upline e dare 15 giorni per un eventuale commento.

(b) Gli Amway Partner considerati Group Leader non possono essere trasferiti in conformità con le regole 6.2 e 6.3.

6.9.2 Scioglimento di un'entità giuridica che gestisce un'Attività Amway

(a) In caso di variazione del controllo di una persona giuridica, Amway si riserva il diritto di chiudere qualsiasi Contratto dell'Amway Partner con una persona giuridica quando, a giudizio di Amway, la nuova proprietà o gestione di tale persona giuridica non sarebbe in grado di continuare a gestire l'AB in modo efficace o in conformità con il Contratto dell'Amway Partner. Le ragioni per la risoluzione del contratto includono, a titolo esemplificativo e non esaustivo, la mancanza di una sufficiente conoscenza dell'attività di Amway da parte della nuova proprietà o del management, oppure un conflitto all'interno della linea di sponsorizzazione.

(b) In assenza dell'accordo scritto presentato ad Amway indicante il contrario, prima dello scioglimento di un'entità giuridica che gestisce un'Attività Amway, la predetta attività può essere assegnata al rappresentante autorizzato dell'entità giuridica che originariamente ha sottoscritto la Domanda di Nomina a nome della stessa, oppure l'Attività può essere venduta secondo quanto disposto alla Regola 6.5 e così come alla sezione 10 sull'eredità e successione.

Sezione 7
MATERIALE DI SUPPORTO ALL'ATTIVITÀ (BSM)

Amway non richiede a nessuno l'acquisto dei materiali BSM, ad ogni modo gli Amway Partner potrebbero ritenere utili tali materiali per lo sviluppo di un'attività redditizia e per raggiungere gli obiettivi prefissati. I materiali BSM sono completamente facoltativi e gli Amway Partner che scelgono di promuovere, utilizzare, vendere o distribuire tali materiali devono sottolineare che l'acquisto è assolutamente facoltativo. L'acquisto dei materiali BSM non può essere posto come condizione necessaria per diventare un Amway Partner o ricevere supporto come tale. Tutti i BSM devono essere inviati ad Amway prima della loro promozione, utilizzo, vendita o distribuzione da parte di un Amway Partner come previsto dalla Policy e dagli Standard sul BSM così come dagli Standard delle Comunicazioni Digitali. Incontri ed eventi devono essere condotti nell'ambito di quanto previsto dalla BSM Policy.

Sezione 8
PRESENTAZIONE DELL'ATTIVITÀ AMWAY E DEL CORE PLAN

8.1 Inviti e presentazioni

Al momento dell'invito di un potenziale Amway Partner alla presentazione del Core Plan, l'Amway Partner dovrà astenersi dal fornire un'impressione ingannevole o dall'offrire una presentazione fuorviante dell'Attività Amway o della natura dell'invito e della presentazione.

8.2 Primo contatto con potenziali Amway Partner e Clienti

Durante il primo contatto con potenziali Amway Partner o clienti di prodotti e servizi Amway, un Amway Partner dovrà:

8.2.1

presentarsi per nome;

8.2.2

presentarsi come Amway Partner;

8.2.3

identificare e definire Amway e il suo rapporto con l'Azienda in modo appropriato;

8.2.4

indicare lo scopo del contatto, ovvero la vendita dei prodotti e servizi Amway e/o fornire al potenziale Amway Partner una presentazione dell'Attività Amway;

8.2.5

rispondere fedelmente e onestamente, con massima trasparenza e sincerità, a qualsiasi domanda che il potenziale cliente o Amway Partner potrebbe rivolgergli in merito all'Attività Amway, ai prodotti e servizi Amway, agli Amway Partner o ad Amway.

8.3 Linee Guida per la sponsorizzazione

Nessun Amway Partner dovrà condurre attività, fare od omettere di fare dichiarazioni per la promozione dell'Attività Amway o dell'Attività Amway o ad esse correlate che, dato il contesto e le circostanze, risultino fuorvianti, scorrette e imprecise.

8.4 Nessuna esclusiva di territorio

Nessun Amway Partner dovrà dichiarare che nell'ambito dell'Attività Amway vi sono territori esclusivi disponibili.

8.5 Nessun obbligo di acquisto

Nessun Amway Partner dovrà esigere da un potenziale Amway Partner l'acquisto dei prodotti e/o servizi.

Sezione 9
UTILIZZO DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE AMWAY – MARCHI E OPERE PROTETTI DA COPYRIGHT

I Marchi Commerciali e le Opere protette dal copyright di Amway sono capitali aziendali importanti e preziosi per Amway. I Marchi aiutano a identificare la fonte e la reputazione dei prodotti e dei servizi Amway in tutto il mondo e li distinguono da quelli dei concorrenti. Amway fa ogni sforzo ragionevole per proteggere i Marchi da un uso improprio, anche attraverso le Regole di Condotta, gli Standard e le Policy.

9.1

Gli Amway Partner possono utilizzare i marchi di Amway e le opere protette da copyright solo previo permesso scritto di Amway e fatte salve le condizioni ad essi associati. Questo permesso può essere espresso attraverso la pubblicazione generale (a tutti gli Amway Partner) o attraverso uno specifico documento scritto a uno o più Amway Partner. Senza limitazioni, Amway potrebbe richiedere la conformità ad alcune specifiche, potrebbe richiedere che i materiali che utilizzano i Marchi di Amway e/o le Opere protette da copyright provengano da Amway o da

un fornitore approvato da Amway e potrebbe limitare in altro modo l'uso dei propri Marchi e Opere protette da copyright. Qualsiasi autorizzazione concessa da Amway costituirà una licenza limitata, non esclusiva, non trasferibile e revocabile all'uso di tali Marchi e Opere protette da copyright esclusivamente in connessione con l'attività Amway nella Regione in cui l'Amway Partner opera.

9.2

Un Amway Partner che agisce conformemente alle Regole di Condotta e a tutte le altre disposizioni del Contratto, salvo diversamente indicato da Amway, può utilizzare il nome AMWAY (ma non il logo AMWAY™ o altri marchi registrati, nomi commerciali o marchi di servizio appartenenti a, o di cui Amway è licenziataria) sui suoi biglietti da visita, a condizione che il nome sia utilizzato secondo le modalità riportate di seguito, senza alcuna variazione:

- (nome, cognome)
  Amway Partner

  o

- (nome, cognome)
  Amway Partner per i Prodotti e Servizi Amway

Sezione 10
DECESSO DI UN AMWAY PARTNER: SUCCESSIONE DEL CODICE AMWAY

Amway ha stipulato il Contratto per le qualità personali dell'Amway Partner o, nel caso di una persona giuridica, per le qualità personali di quest'ultima o del rappresentante legale e/o dell'azionista di maggioranza.

Di conseguenza, il rapporto tra AMWAY e l'Amway Partner costituisce un accordo di servizi personali.

Se l'attività Amway è di proprietà di due richiedenti, in caso di morte di uno dei richiedenti, l'attività Amway passerà automaticamente all'altro richiedente.

Nel caso di un solo richiedente, l'attività sarà trasferita al successore che è stato ufficialmente approvato da Amway nell'ambito della strategia di successione.

In caso contrario, alla morte di un Amway Partner, il Contratto da Amway Partner si estingue, a meno che, entro un periodo di 6 mesi a partire dal momento della morte dell'Amway Partner, non sia stata notificata per iscritto ad Amway la persona designata a rilevare l'attività Amway (designato), che desidera subentrare nell'attività dell'Amway Partner scomparso. Egli/ella deve inoltre presentare una domanda compilata e firmata in conformità con le sezioni 3.1. e 3.3 delle Regole di Condotta.

Amway accetterà il trasferimento dell'attività alle stesse condizioni valide per l'accettazione di una Richiesta. Amway ha il diritto di rifiutare il trasferimento; la Regola 6.5.6 si applica di conseguenza.

Al momento del trasferimento dell'attività, il designato assumerà tutte le responsabilità dell'Amway Partner, compresi tutti i pagamenti in conformità con le disposizioni del Piano Centrale Amway.

Se nessun successore viene designato dall'Amway Partner e/o il successore non accetta il trasferimento dell'attività, o se Amway non accetta la richiesta di trasferimento, il Contratto da Amway Partner sarà gestito secondo la Sezione 13 delle Regole di Condotta.

11.1 Procedure

11.1.1 Indagini

Nel caso in cui Amway ritenga/ presuma che si sia verificata, che si verificherà o vi sia il rischio che si verifichi una violazione del Contratto, può avviare delle indagini riguardanti l'attività dell'Amway Partner responsabile della presunta violazione. Amway può intraprendere la suddetta indagine di propria iniziativa o a seguito di reclamo scritto presentato ad Amway da parte di un altro Amway Partner, secondo quanto previsto al Punto 11.1.2 delle Regole di Condotta.

11.1.2 Reclami da parte degli Amway Partner

Se un Amway Partner presume/ritiene che un altro Amway Partner abbia violato il proprio Contratto infrangendo le Regole di Condotta e le Policy di Amway, ed è a conoscenza in prima persona delle attività responsabili della presunta violazione, dovrà comunicare ad Amway in forma scritta la presunta violazione e fornire tutte le informazioni ad essa correlate.

11.1.2.1

Al ricevimento della predetta comunicazione, Amway informerà l'Amway Partner in questione della denuncia e chiederà immediata risposta al riguardo. La notizia della denuncia e/o una copia della lettera di richiesta di informazioni sarà inviata al Platino in Upline e/o al Diamante in Upline di questo Amway Partner.

11.1.2.2

Nel caso in cui denuncia e risposta non contengano informazioni sufficienti da poter prendere una decisione al riguardo, Amway potrà richiedere alle parti coinvolte di fornire ulteriori informazioni.

11.1.2.3

Amway deciderà se vi sia stata o meno violazione delle Regole di Condotta e delle Policy di Amway, o se vi sia stata violazione del Contratto dell'Amway Partner sulla base delle informazioni a disposizione e adotterà i debiti provvedimenti, conformemente a quanto stabilito alla Sezione 12 delle Regole di Condotta.

11.1.3 Comunicazione dei provvedimenti

11.1.3.1.

Amway inoltrerà una lettera contenente la propria decisione all'Amway Partner autore della violazione e al Platino in Upline e/o al Diamante in Upline dell'Amway Partner. Se fattibile, Amway fornirà consulenza all'Amway Partner in merito all'opportunità dello stesso di chiedere la revisione della decisione di Amway avvalendosi del Comitato Internazionale per il Riesame.

11.1.3.2 Contenuto della comunicazione

11.1.3.2.1

La comunicazione sarà inoltrata all'Amway Partner, secondo i mezzi concessi dalla legge, all'indirizzo, numero di fax o indirizzo e-mail che Amway ha registrato in riferimento all'Amway Partner.

11.1.3.2.2

Nella comunicazione saranno indicate la o le Regole di Condotta o altre disposizioni del Contratto dell'Amway Partner oggetto di violazione da parte dell'Amway Partner, e la data in cui entreranno in vigore i provvedimenti.

11.1.4 Comitato Internazionale per il Riesame

Se l'Amway Partner è in disaccordo con i provvedimenti adottati da Amway, potrà presentare richiesta di riesame al Comitato Internazionale per il Riesame, conformemente a quanto descritto nella Sezione 16 delle Regole di Condotta.

11.1.5 Rinuncia a qualsiasi pretesa risarcitoria: nella misura consentita dalla legge

L'Amway Partner rinuncia a qualsiasi pretesa nei confronti di Amway, conseguente a, o correlata a, qualsiasi provvedimento che Amway potrebbe intraprendere nell'ambito del Contratto dell'Amway Partner. Un Amway Partner, nei confronti del quale sono stati adottati provvedimenti conseguenti alla violazione delle Regole di Condotta,delle Policy e degli Standard di Amway, o alla violazione del Contratto dell'Amway Partner, non potrà presentare alcuna pretesa nei confronti di Amway conseguente o correlata al provvedimento intrapreso.

In caso di violazione del Contratto da parte di un Amway Partner, Amway potrà adottare uno o più dei provvedimenti correttivi di seguito indicati, per assicurare che sia posto rimedio alla violazione, siano risarciti i danni da essa derivati e per ridurre la probabilità che tale o altre violazioni si verifichino nuovamente.

12.1 Non conformità

12.1.1 Risoluzione

Dopo la risoluzione del contratto, l'Amway Partner dovrà:

- se richiesto da Amway, ed esclusivamente a discrezione della stessa, restituire tutti i prodotti e servizi Amway in suo possesso;
- interrompere l'utilizzo di tutti i marchi registrati, nomi commerciali, segni distintivi o altra proprietà intellettuale appartenenti ad Amway o di cui Amway è licenziataria;
- cessare di presentarsi come Amway Partner;
- cessare qualsiasi attività in qualità di Amway Partner, come indicato, ma non limitatamente, alle attività descritte al Punto 6.4.2 delle Regole di Condotta.

12.1.2 Lettera di richiamo

Che potrebbe contenere l'ordine di spedire le Regole di Condotta, lee Policy e gli Standard di Amway al Gruppo Personale del Platino e a tutti i Platino presenti nell'organizzazione di uno Smeraldo o di un Diamante.

12.1.3 Ripetizione di un corso di formazione

L'Amway Partner deve frequentare (con o senza le downline) un corso di formazione organizzato da Amway per correggere la violazione.

12.1.4 Sospensione

Amway può intervenire sospendendo alcuni o tutti i privilegi degli Amway Partner previsti dal Contratto dell'Amway Partner, compresi tra l'altro:

- trattenere come garanzia i pagamenti di compensi per riconoscimenti superiori fino alla risoluzione definitiva del problema;
- sospendere l'autorizzazione a svolgere attività di sponsorizzazione (sponsorizzazione, incontri per reclutare clienti, corsi di formazione, presentazioni a domicilio ecc.);
- sospendere la possibilità di ricevere qualsiasi comunicazione da Amway;
- sospendere gli inviti a seminari sponsorizzati dall'azienda, viaggi ed eventi;
- organizzare incontri di riorientamento e formazione, addebitando le spese all'Amway Partner che ha violato il contratto;
- chiedere all'Amway Partner di fornire ad Amway le registrazioni delle sue presentazioni del Core Plan;
- sospendere la possibilità di collocare ordini: è fatto divieto all'Amway Partner collocare ordini per un determinato periodo di tempo.

Nella lettera contenente la decisione di Amway, l'Amway Partner sarà informato in merito alla durata della sospensione, che potrà essere imposta fino al momento in cui Amway non giudicherà corretto il comportamento che ha portato alla violazione.

12.1.5 Perdita dello status di Sponsor

All'Amway Partner viene revocato lo status di Sponsor di qualsiasi Attività Amway delle sue downline e/o la possibilità di sponsorizzare nuovi Amway Partner.

12.1.6 Rimborso dei Bonus/Sospensione del pagamento dei Bonus:

Per porre rimedio alla violazione, l'Amway Partner dovrà restituire eventuali bonus, compensi e provvigioni corrisposti da Amway e, nel caso in cui non siano ancora stati pagati, Amway li potrà trattenere. Amway si riserva il diritto di trattenere, a propria discrezione, riconoscimenti e compensi.

12.1.7 Revoca/sospensione della qualifica

Amway potrà negare o revocare qualsiasi qualifica e pretendere la restituzione di qualsiasi oggetto comprovante tale qualifica (come, a titolo di puro esempio, spille, certificati ecc.).

12.1.8 Ammissione di responsabilità e impegni/ dichiarazione di cessazione della violazione

L'Amway Partner deve prendere atto della violazione dichiarando il suo impegno ad ottemperare agli obblighi contrattuali. Amway potrà offrire l'opportunità di correggere la violazione entro un determinato periodo di tempo da essa stabilito. Amway potrà chiedere all'Amway Partner di sottoscrivere e inviare una dichiarazione di cessazione della violazione.

12.1.9 Rifiuto della Domanda di Nomina

Amway si riserva il diritto di accettare o rifiutare qualsiasi Domanda di Nomina.

12.1.10 Azione legale

Amway potrà intraprendere un'azione legale nei confronti di un Amway Partner, presentare una denuncia civile o penale, notificare o presentare reclami o rapporti alle autorità competenti, o intraprendere altre azioni, o applicare altri provvedimenti correttivi disponibili nei limiti consentiti dalle leggi vigenti.

12.1.11 Provvedimenti aggiuntivi

Amway si riserva il diritto di applicare le sanzioni di cui sopra e qualsiasi altro provvedimento adeguato, se richiesto, in particolari casi di violazione del contratto, come pure intraprendere qualsiasi azione di immediata risoluzione del Contratto dell'Amway Partner nei limiti consentiti dalle leggi vigenti e giudicata appropriata ad esclusiva discrezione di Amway al fine di risolvere la suddetta violazione.

12.2 Violazioni plurime

A seguito di comunicazione da parte di Amway, l'Amway Partner è tenuto a intraprendere provvedimenti volti a correggere tutte le violazioni di cui si sia reso responsabile.

12.3 Non ammissibilità della rinuncia

La mancata adozione di provvedimenti correttivi da parte di Amway dopo essere venuta a conoscenza di una violazione o potenziale violazione, non costituisce rinuncia a qualsiasi diritto da parte della stessa all'esercizio, in futuro, di ogni altro eventuale diritto o rimedio nei confronti della suddetta violazione. La mancata adozione di provvedimenti correttivi da parte di un Amway Partner dopo essere venuto a conoscenza della violazione del Contratto dell'Amway Partner, non costituisce rinuncia a far valere qualsiasi diritto o spettanza nei limiti consentiti dalle leggi vigenti.

Sezione 13
DISPOSIZIONI SULLA RISOLUZIONE O IL MANCATO RINNOVO DEI CONTRATTI DA AMWAY PARTNER

13.1 Estinzione del Contratto

Quando un Contratto viene rescisso o non rinnovato, è considerato estinto; il firmatario non godrà più di alcun diritto previsto dal suddetto contratto. Amway potrà riassegnare o porre fine all'Attività Amway, conformemente ai Punti 13.1.1 e 13.1.2; potrà concedere ad un altro Amway Partner il diritto di svolgere l'Attività Amway nella posizione occupata precedentemente dall'ex Amway Partner nella Linea di Sponsorizzazione, o potrà, a propria esclusiva discrezione, eliminare tale posizione dalla Linea di Sponsorizzazione. Nell'esercizio di tale diritto, Amway può scegliere di adottare uno dei seguenti metodi o qualsiasi altro metodo concesso dalla legge.

13.1.1 Vendita/assegnazione dell'Attività Amway

Se Amway decide di vendere/assegnare il diritto di svolgere un'Attività Amway nella posizione che l'ex Amway Partner occupava nella Linea di Sponsorizzazione, la procedura da osservare sarà la seguente:

13.1.1.1

la vendita o l'assegnazione sarà offerta secondo l'ordine di priorità stabilito alla Regola 6.5;

13.1.1.2

i termini della vendita o dell'assegnazione saranno stabiliti in un contratto scritto, stipulato tra Amway e l'acquirente;

13.1.1.3

l'acquirente o assegnatario dovrà svolgere l'Attività Amway nella posizione occupata dal precedente Amway Partner all'interno della Linea di Sponsorizzazione.

13.1.2 Scioglimento dell'Attività Amway

In questo caso lo Sponsor dell'ex Amway Partner nella Linea di Sponsorizzazione potrà assumere gli obblighi dell'ex Amway Partner e il ruolo di Sponsor per tutti gli Amway Partner sponsorizzati personalmente, adottivamente o internazionalmente dall'ex Amway Partner.

13.2 Nessuna limitazione per Amway

I suddetti metodi di cessione/vendita dell'Attività Amway non costituiscono, tuttavia, alcuna limitazione per Amway, che avrà libertà decisionale a beneficio dell'intera linea di Sponsorizzazione sia sui metodi che sulle tempistiche della ridestinazione dell'Attività.

Sezione 14
COMITATO INTERNAZIONALE PER IL RIESAME

Nel caso in cui un Amway Partner qualificato al livello Platino o superiore non sia d'accordo con la decisione di Amway di chiudere, sospendere o non rinnovare la sua attività Amway, l'Amway Partner ha il diritto di richiedere una revisione di tale decisione da parte del Comitato di Revisione (International Review Panel - IRP).

Un Amway Partner non qualificato al livello Platino o superiore che sia in disaccordo con la decisione di chiudere, sospendere o non rinnovare la sua attività Amway potrà presentare ricorso tramite l'Amway Partner upline con qualifica Platino. In questo caso, l' Amway Partner upline con qualifica Platino può decidere di presentare il ricorso per conto dell' Amway Partner downline e l'IRP stabilirà se procedere al riesame a propria ragionevole discrezione, in base a una valutazione della natura delle contestazioni, della storia dell'attività dell'Amway Partner e della disponibilità di nuove prove significative che in precedenza non erano state presentate o considerate da Amway.

La richiesta di riesame deve essere presentata per iscritto (nella lingua locale o in inglese) e contenere 1-2 pagine in cui si descriva la motivazione del ricorso, gli elementi da prendere in considerazione, tutti i fatti pertinenti e il provvedimento che viene richiesto. Il ricorso deve contenere anche le informazioni e la documentazione (tradotte in inglese) a supporto del ricorso stesso. Solo l'Amway Partner qualificato al livello Platino o superiore la cui attività Amway sia stata sanzionata può presentare ricorso e dovrà farlo entro 30 giorni dalla data della lettera della decisione della Filiale.

Se l'Amway Partner non è qualificato al livello Platino o superiore, l'Amway Partner upline con qualifica Platino potrà presentare ricorso per conto dell'Amway Partner downline e dovrà farlo entro 30 giorni dalla data della lettera della decisione della Filiale.

La richiesta deve essere inviata al Presidente del Comitato per il Riesame tramite email, all'indirizzo appeal.administrator@amway.com o tramite posta a: Amway Corporation - Attn: Review Panel Chair, Center Rules/IRP, Mail Code: 78-2G, 7575 Fulton Street East, Ada, Michigan 49355, USA.

Nota:

Le seguenti Policy e Standard di Amway fanno parte di queste Regole e devono essere rispettate, sono disponibili sul sito www.amway.it o possono essere richieste ad Amway:

- Regolamento Europeo per il Materiale di Supporto e gli Standard per la Garanzia di Qualità (BSM Policy);
- Policy su attività Amway dell'Amway Partner non autorizzate in mercati non aperti;
- Stacking Policy;
- Standard per le Comunicazioni Digitali (DCS);
- Policy sulla Sponsorizzazione Internazionale;
- Good Standing Policy.